



Confrontation de l'offre et de la demande d'accompagnement de l'entrepreneuriat immigré à partir du discours des acteurs.

Thierry Levy-Tadjine

► To cite this version:

Thierry Levy-Tadjine. Confrontation de l'offre et de la demande d'accompagnement de l'entrepreneuriat immigré à partir du discours des acteurs.. D. Hentschel, M. Kauffman, C. Lang. Langue, Economie, Entreprise, Gérer les échanges, Presses de la Sorbonne Nouvelle, pp.15, 2010. hal-00848675

HAL Id: hal-00848675

<https://hal.science/hal-00848675>

Submitted on 27 Jul 2013

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Confrontation de l'offre et de la demande d'accompagnement de l'entrepreneuriat immigré à partir du discours des acteurs.

Si les économistes et les gestionnaires commencent à s'intéresser aux discours des dirigeants d'entreprise et à prendre ceux-ci comme objets d'études (Cf par exemple CHAUZAL, 2000), le discours des entrepreneurs en herbe est plus rarement étudié pour lui-même et *a fortiori*, jamais confronté au discours de ceux qui se proposent de les accompagner. Tel est l'objet de nos travaux conduits pour le compte d'un organisme d'accompagnement, A.L.E.X.I.S.-*Boutiques de Gestion de Lorraine* sur une période de trois ans. A la demande de cette structure, nous nous sommes focalisé sur un public spécifique, les porteurs de projet d'origine immigrée qui représentaient 25% du public accueilli. L'analyse des discours de ce public et de ceux qui les accompagnaient visait à confronter l'offre et la demande sociale par rapport à ce service et, *in fine*, à questionner les pratiques professionnelles des chargés de mission. La structuration du propos en découle. Nous discuterons d'abord de « l'offre d'accompagnement » en comparant les discours des chargés d'accompagnement de structures, spécialisées ou non sur le public immigré (Partie 1). Puis nous analyserons les attentes des bénéficiaires de ces dispositifs (Partie 2). Nous avons, en effet, analysé dans un premier temps, le discours institutionnel de quatre structures d'accompagnement et les discours individuels de 21 accompagnateurs d'A.L.E.X.I.S. sur leur mission et leur rapport au public concerné afin, notamment d'identifier l'existence de distorsions cognitives pouvant supporter une inclinaison discriminatoire. Puis nous avons confronté ces résultats aux discours de 32 porteurs de projet issus de l'immigration¹, ayant bénéficié d'un accompagnement ou non. Les données recueillies ont été soumises à des analyses thématiques, structurales, lexicologiques et logico-syntaxiques à l'aide du logiciel TROPES. Ces dernières analyses étaient particulièrement utiles à notre sujet pour apprécier la perception des discriminations, qu'elles soient positives ou négatives, dans le discours et leur implication sur les pratiques d'accompagnement. Les spécialistes en socio-cognition considèrent, en effet, que les mécanismes visant à la constitution de discriminations ethniques ou à leur perception s'appuient sur des mécanismes psycho-sociaux qui

¹ L'analyse détaillée de ces cas est présentée dans LEVY-TADJINE (2004).

introduisent des distorsions cognitives dans l'appréhension d'autrui et se manifestent dans les discours.

1. Une analyse comparée et critique de quatre offres d'accompagnement en direction des porteurs de projet issus de l'immigration

L'offre d'accompagnement entrepreneurial a été analysée à partir de trois corpus décrivant la démarche d'organismes spécifiquement dédiés au public immigré (le Collectif des Femmes de Louvain-la-Neuve, le GRDR et l'IRFED) et du corpus des accompagnateurs d'A.L.E.X.I.S., organisme générique d'accompagnement.

Le GRDR (Groupe de Recherche et de Réalisations pour le Développement Rural) a, en effet, été créé en 1969 par des ingénieurs agronomes à la demande d'immigrés originaires de l'Afrique de l'Ouest qui souhaitaient à l'époque être formés et outillés pour monter de petits projets dans leurs villages d'origines. Ces immigrés venaient pour l'essentiel du bassin du fleuve Sénégal (Ouest du Mali, Sud de la Mauritanie, Est du Sénégal). Par la suite, le GRDR a étendu ses activités et accompagne aujourd'hui des porteurs de projet souhaitant créer une activité en Afrique ou en France. Pour sa part, le Collectif des Femmes de Louvain-la-Neuve s'est, tout comme l'IRFED sur Paris, spécialisé dans l'accompagnement des femmes issues de l'immigration. Comme le GRDR, ces organismes prétendent à l'accompagnement de projets d'entreprendre des migrants « au pays » ou dans leur société d'accueil.

L'idée de confronter le discours sur A.L.E.X.I.S. au discours sur ces structures historiquement ouvertes sur l'Afrique et sur les pays d'origine des porteurs consistait à évaluer s'il existait des différences d'approche de la relation d'accompagnement et si les acteurs percevaient des discriminations, qu'elles soient positives ou négatives. Les spécialistes en socio-cognition considèrent, en effet, que les mécanismes visant à la constitution de discriminations ethniques ou à leur perception s'appuient sur des mécanismes psycho-sociaux qui introduisent des distorsions cognitives dans l'appréhension d'autrui.

Ces distorsions prendraient trois formes : le biais de contraste, le biais d'assimilation, le biais de discrimination.

Le biais de contraste traduirait une accentuation des différences inter-catégorielles dans le discours (BIERNAT et VESCIO ; 1993).

Le biais d'assimilation (TAJFEL, SHEIKH et GARDNER (1964)) revient pour l'individu « à maximiser les ressemblances entre les membres d'une même catégorie » (LACASSAGNE et alii, 2001).

Enfin, le biais de discriminations, mis en évidence par TAJFEL, BILLIG, BUNDY et FLAMENT (1971), souligne que « les sujets impliqués dans une partition sociale ont tendance à favoriser les membres de leur catégorie au détriment de ceux de l'autre catégorie (biais d'auto-favoritisme ou biais pro-endogroupe) » (LACASSAGNE et alii, 2001).

Prenant ces travaux comme des clefs de lecture, nous avons donc cherché à repérer ces distorsions cognitives dans le discours des analystes des structures d'accompagnement.

Si le style des quatre discours diffère sensiblement², l'analyse propositionnelle et l'analyse lexicologique révèlent des différences fondamentales dans l'approche de la relation d'accompagnement. La comparaison des discours révèle que l'angle d'attaque diffère suggérant la dimension relationnelle de l'accompagnement. On constate ainsi que dans la présentation des activités de l'IRFED, le mot « accompagnement » n'est pas présent. Les verbes sont majoritairement factifs, mais appliqués au porteur de projet alors que dans le discours sur A.L.E.X.I.S., les verbes factifs sont surtout appliqués au chargé de mission.³ L'étude des *propositions remarquables* et des *épisodes* que synthétise le tableau 1, renforce encore la perception d'approches différenciées selon les organismes. Les *propositions remarquables* sont des résumés des parties les plus significatives d'un texte. Le découpage du texte en *épisodes* rend compte de la chronologie du discours et de

² Le rapport sur le GRDR et la présentation de l'IRFED adoptent, selon le logiciel TROPES, un style plutôt narratif tandis que les travaux sur le Collectif des Femmes seraient plus argumentatifs et ceux sur A.L.E.X.I.S. plus descriptifs.

³ Par contre, le recours aux verbes factifs est majoritaire et sensiblement identique dans les quatre discours. Ainsi, la part des verbes factifs représente respectivement 62%, 61.9%, 60.2% et 60.8% des verbes utilisés dans les discours sur le GRDR, sur l'IRFED, sur le Collectif des Femmes et sur A.L.E.X.I.S.

sa structuration. A chaque épisode sont associés des mots représentatifs d'une étape du discours.

GRDR	Collectif des Femmes.	IRFED	A.L.E.X.I.S.
Propositions remarquables			
On a identifié six propositions remarquables sur l'histoire du GRDR et de l'immigration sénégalaise et plus largement africaine en France, -une proposition remarquable sur l'insertion , et -les trois propositions suivantes sur le rôle du GRDR comme outil d'insertion par l'aide à la création : -« <i>En France, le GRDR intervient en tant qu'acteur d'insertion dans l'objectif d'aider les immigrés à développer des actions leur permettant de promouvoir leur expression citoyenne</i> ». -« <i>la finalité du programme PAPPE est plus précisément d'apporter un appui aux migrants</i> » -« <i>Migrants souhaitant soutenir leurs familles ou l'un de leurs membres par la création d'une activité économique</i> ».	On a identifié 11 propositions remarquables qui correspondent aux cinq épisodes identifiés et mettent l'accent sur les difficultés économiques entourant l'acte de création d'entreprise par les migrants en Belgique .	L'IRFED comme dispositif de formation à la création d'activités pour les femmes.	On a identifié 10 propositions remarquables soulignant toutes que le « demandeur » et le « conseiller » sont inscrits dans une relation d'aide qui requiert un certain savoir-faire de la part du conseiller pour faire face à d'éventuelles difficultés dans la relation.

Tableau 1: Etude des propositions remarquables dans quatre discours sur des organismes d'accompagnement de porteurs de projet issus de l'immigration.

Les discours semblent fortement contextualisés. Du fait de l'histoire du GRDR, le discours des chercheurs sur cette structure insiste sur l'histoire de l'immigration africaine et fait du processus d'accompagnement à la création d'activité un des leviers de l'insertion des migrants et de leurs familles. Le discours du Collectif des Femmes développe une analyse économique de l'entrepreneuriat immigré en posant l'accompagnement comme un moyen de remédier aux difficultés de financement que les immigrés rencontrent. **Le discours relatif à A.L.E.X.I.S. met davantage l'accent sur la relation inter-individuelle d'accompagnement.** Si cela est en partie imputable au profil du rédacteur du discours, chercheur en psycho-sociologie, c'est également le reflet du

discours des chargés de mission d'A.L.E.X.I.S. que le rédacteur avait préalablement interviewés. Il est particulièrement frappant de noter que les dimensions liées aux réseaux communautaires, à l'influence de la famille du migrant ou à l'importance du groupe sont totalement absentes des discours sur A.L.E.X.I.S. alors qu'elles sont fortement ancrées sous des formes variées dans les trois autres discours.

Le discours et les pratiques de l'IRFED internalisent ces dimensions en mettant l'accent sur la formation en groupe comme processus d'accompagnement. L'analyse lexicologique révèle ainsi que le « groupe » est une des références utilisées.

En situant son action dans l'histoire de la migration africaine et en ayant pour ambition de contribuer à l'insertion des porteurs de projet et aussi de leurs familles, le GRDR intègre implicitement ces dimensions.

L'examen détaillé des références utilisées dans les quatre discours et des relations entre celles-ci est donc particulièrement significatif (Tableau 2).

GRDR	Collectif des Femmes	IRFED	A.L.E.X.I.S.
Les références les plus utilisées (réponse à la question : sur quoi porte le texte ?) et leur fréquence			
GRDR (19) Migrant (19) ; Projet (16) France (14) ; Sénégal (11) But (10) ; Immigration (10) Afrique (9) ; Action (9) Création (9) ; Immigré (9) Association (7) ; Origine (7) ; Bassin (6) Activité (6) ; Famille (6) Africain (6) (...)	Entreprise (21) Entrepreneur (16) Réseau (15) Projet (15) Belgique (12) Origine (10) Travail (10) Création (8) Affaire (6)	Formation (12) IRFED (10) Femme (10) Entreprise (8) Créateur (7) Création (6) Durée (4) Activité (3) Groupe (3)	Demande (13), la demande spécifiant le demandeur dans la relation de demande d'accompagnement i.e. le porteur de projet Conseiller (11) ; Relation (11) Problème (10) Entreprise (10) ; Aide (8) Conversation ⁴ (7) Méthode (6) ; Choc (5) Conseil (5) Professionnel (5) Création (5) ; Projet (4) (...)
Les relations entre les références utilisées et leur fréquence			
Dossier→Sénégal (5) Création→Activité (5) Sénégal→Immigration(4) Immigration→Africain(3) Mali→Mauritanie (3) Cours d'eau→Sénégal (3) Migrant→Projet (3) Bassin→Cours d'eau (3) Migrant→Collectivité (2)	Création→Entreprise (7) Origine→Africain (4) Nation→Sud (4) Programme→EQUAL (3) Capital→Début (3) Nation→Origine (3) Belgique→Nation (3) Porteur→Projet (3) Projet→Création (3)	Création→Entreprise (4) Femme→Entreprise (3) Formation→Durée (2) IRFED→Création (2)	Relation→Aide (5) Méthode→Conversation (5) Origine→Etranger (4) Conversation→Conseil(4) Création→Entreprise (4) Méthode→Conseil (2) Aide→Sens (2)

Tableau 2 : les références utilisées dans les quatre discours.

⁴ Le terme « Conversation » renvoie en fait à l'entretien d'accompagnement.

Ces constats nous ont conduit à proposer que n'étant pas spécialisés sur le public issu de l'immigration, les acteurs d'A.L.E.X.I.S. seraient plus sensibles aux difficultés et aux enjeux de la relation d'accompagnement dans une perspective interculturelle. La dimension liée à l'accommodation interculturelle est, en effet, moindre dans les dispositifs spécialisés (GRDR, Collectif, IRFED) puisque le public accueilli est assez homogène et les chargés de mission sont familiarisés avec son univers culturel.

En contrepartie, la dimension éminemment individuelle du porteur et de son projet qui est manifeste dans le discours par le recours à la notion de « demande » ou de « demandeur » et par l'absence de référence aux groupes et aux réseaux communautaires, serait hypertrophiée au sein d'un organisme tel qu'A.L.E.X.I.S. Les Chargés de mission d'A.L.E.X.I.S. seraient plus attentifs aux spécificités individuelles qu'aux déterminismes historiques et collectifs des porteurs issus de l'immigration.

Ces propositions et les analyses qui les fondent attestent d'une différenciation très nette dans le discours selon que les structures d'accompagnement sont spécialisées ou génériques. En revanche, les quatre discours examinés suggèrent implicitement que la création d'activité par le public issu de l'immigration et son accompagnement sont associés à des difficultés spécifiques. Ces quatre discours ont en commun de produire un biais de contraste, c'est-à-dire une accentuation des différences inter-catégorielles dans le discours.

L'accent mis sur « l'insertion » dans le discours du GRDR ou sur les difficultés d'emploi puis de financement dans celui du Collectif des femmes rapproche la création des publics accompagnés par ces organismes de la création par dépit.

Le discours sur A.L.E.X.I.S. n'assimile pas aussi systématiquement la création des publics issus de l'immigration à de la création par dépit, mais il fait état de difficultés spécifiques émergeant dans le cadre de la relation d'accompagnement. Le biais de contraste est focalisé sur l'accompagnement lui-même. Le discours souligne que l'accompagnement requiert du conseiller qu'il exerce des compétences particulières.

Simultanément, le **biais d'assimilation** consistant pour l'individu « à *maximiser les ressemblances entre les membres d'une même catégorie* » est très marqué dans les

discours du GRDR et du Collectif des Femmes, l'immigré étant d'abord situé dans le cadre de l'histoire migratoire à laquelle ces organismes sont associés, et dans le discours de l'IRFED sur les spécificités de l'accompagnement féminin. Il est moins net dans le discours sur A.L.E.X.I.S. du fait de la primauté accordée aux demandes individuelles. Cette dernière nous conduit naturellement à interroger les demandeurs sur leur perception de l'offre d'accompagnement d'A.L.E.X.I.S. C'est l'objet de la deuxième partie de ce chapitre.

2. L'analyse du rôle de l'accompagnement selon les porteurs de projet

Qu'ils soient accompagnés ou non, on doit noter une **absence systématique de biais de contraste et de biais d'assimilation ethnique** dans le discours des porteurs de projet enquêtés. Il y a, **au contraire, un biais d'assimilation entrepreneuriale** (*« j'ai les mêmes difficultés que tous les entrepreneurs » ; « mon origine étrangère a été neutre dans mon aventure entrepreneuriale »*).

La seule difficulté spécifique assez communément reconnue concerne les premiers contacts avec les clients. Mais elle est aussitôt contrebalancée par la réputation acquise ultérieurement comme l'illustrent les propos suivants.

-« Certes, au début, on m'a un peu sous estimé. Mais une fois les premiers clients décrochés, ce qui compte, c'est le travail qu'on fait et les origines ne jouent plus » (Cas 1).

-« L'origine étrangère peut créer des difficultés vis-à-vis des clients. La solution, un nom d'enseigne neutre : « Batiment Sud Ouest ». Une fois qu'ils ont contacté l'entreprise, mon nom n'est plus un problème si je fais du bon travail. Le plus délicat, c'est de passer le 1^{er} contact » (Cas 3).

L'absence ou la minimisation du biais cognitif d'assimilation ethnique est même encore plus évidente et paradoxale dans le discours de Mamadou BAH (Cas 15).

Cherchant pourtant à créer une affaire qui lui permette de *« jeter des ponts entre la France et l'Afrique, renouer avec sa culture d'origine »*, ce guinéen, lorsqu'il évoque ses

difficultés à entreprendre, compare davantage le contexte entrepreneurial français au contexte belge qu'au contexte guinéen ou africain :

« C'est pas toujours rose ! On a pas toujours toutes les informations avant de se lancer. Croyez-moi, c'est pas facile. Parce qu'on n'a pas toutes les informations. Avec les charges qu'on doit payer. Et les charges sont fixes ! Que tu travailles ou pas, tu as quand même des charges. Si un mois, tu ne vends pas de voiture, tu dois quand même payer des charges. Moi, je vois que en Belgique par exemple, le système est pas le même. Ils ont beaucoup plus de facilités. C'est pas la même chose. Régime fiscal.... C'est pour cela qu'ils arrivent à vendre mieux que nous ici...Il y a plus de souplesse. On comprend pourquoi les français ne sont pas toujours –excusez-moi le terme – entrepreneurs. Ils préfèrent être employés qu'employeurs ».

Si le biais d'assimilation ethnique n'est pas repérable dans le discours, **seul un biais de discrimination est identifiable** chez certains porteurs de projet, notamment dans les discours sur la politique d'embauche envisagée. La politique de recrutement de M. et Mme Mario (Cas 19) que nous avons déjà présentée en est une illustration. *« On a réfléchi un petit peu. On s'est dit qu'on allait essayer de mettre en avant les personnes qui sont un petit peu plus en difficulté. Parce que ben on sait comment ça se passe. Certaines personnes, on va essayer de leur donner une petite chance. (...) ».*

Mais tout comme dans la pratique d'Amid (Cas 8) qui avait recruté *« une fille de [son] quartier »* et de Malik (Cas 7) qui emploie à mi-temps, *« pour lui rendre service »* une jeune de son quartier qui était au chômage⁵, ces discours, confirmant l'absence de biais d'assimilation ethnique et l'absence de biais de contraste, révèlent que **la partition sociale à laquelle les porteurs font référence est davantage d'ordre socio-économique (Mr et Mme Mario) ou territoriale (Amid) qu'ethnique**. Lorsque les porteurs admettent une partition ethnique, celle-ci est justifiée par des critères socio-économiques comme pour M. N, d'origine camerounaise (cas 29), ou par des mésaventures policières et judiciaires (cas 8). Elle n'est alors pas définitive.

⁵ *« Je ne pouvais faire autrement. Hors saison, on ne gagne pas assez. Mais tant pis, on partage la recette ».*

Si ses mésaventures extra-entrepreneuriales l'ont rendu méfiant vis-à-vis des français, Amid (Cas 8) n'exclut pas pour autant d'en employer à nouveau. *« Je n'employais que des français. Maintenant je suis un peu méfiant face aux français. Il me faut les connaître en profondeur avant.... »*.

Sur l'ensemble des cas observés, **seul un**, Johny I. (Cas 27) **affirme ouvertement un biais de discrimination fondé sur une partition ethnique**. Il trouve que son pays d'accueil ne donne pas les mêmes chances aux minorités ethniques en matière d'insertion professionnelle. Aussi est-il fier aujourd'hui de travailler avec un membre de sa famille et serait disposé à recruter des personnes issues de sa communauté si son affaire se développait, et accorderait, par exemple, si 3 postes étaient à pouvoir, un sur trois à un natif du pays d'accueil.

Malgré les limites de notre échantillon, **l'absence de biais cognitif de discrimination ethnique** que nous observons est **un résultat d'autant plus robuste qu'il n'est pas affecté par la nature communautaire de l'activité**. Il n'a ainsi pas été possible d'en détecter la moindre trace dans le discours de Salah (Cas 6), créateur et gérant d'une boucherie Halal en plein cœur de la ZUP de Bayonne et pourtant fortement impliqué dans la vie de sa communauté. Il était, au contraire, très fier de faire état de ce qu'il employait un salarié français de 55 ans, ancien boucher dans la grande distribution.

Ces absences quasi générales de biais cognitifs de contraste, d'assimilation et de discrimination ethniques et leur corollaire, **la présence quasi généralisée d'un biais cognitif d'assimilation entrepreneuriale** plaident a priori pour la pertinence d'un accompagnement non spécialisé des projets comme celui pratiqué par A.L.E.X.I.S. L'étude des discours des porteurs de projet interrogés sur l'accompagnement ou sur les difficultés qu'ils ont perçus permettra d'en discuter plus avant la pertinence.

Tous les porteurs de projet de notre étude ayant fait l'objet d'un accompagnement par A.L.E.X.I.S. ou dans le cadre d'autres dispositifs en semblent satisfaits. Toutefois, il

apparaît que **la perception de l'utilité et de l'efficacité de l'accompagnement change selon le niveau d'études**, traduisant **des attentes différenciées**.

Pour les publics ayant un faible capital culturel, l'accompagnement est décrit ex-post comme la condition sine qua non de leur aventure entrepreneuriale. M. Merdji (Cas 22) reconnaissant que seul, il aurait été incapable de monter les dossiers et qu'il ne se serait pas lancé. *« Moi A.L.E.X.I.S., ça m'a vraiment aidé, ça a été utile pour remplir les dossiers, parce que c'est pas n'importe qui va le faire, qu'on a fait des études ou pas... »*.

Au contraire, les diplômés, soulignent en général l'apport méthodologique et la validation de leur projet que l'accompagnant leur a fournis en soulignant que même sans accompagnement, ils auraient pu se lancer. C'est le cas de M. Kami (Cas 20) qui reconnaissait que sinon, il lui aurait *« fallu plus de temps. L'apport du conseiller, c'est qu'il donne une méthode. »* et qu'il veille au montage du plan d'affaires.

M. et Mme Mario (Cas 19) abondent dans le même sens. *« On était surtout demandeur pour l'étude de marché. On n'aurait pas pu faire autant de choses car ça nous aurait pris beaucoup de temps. Et c'est sûr qu'on n'aurait pas fait ça si bien car c'est une activité nouvelle »*.

Cette distinction dans les discours des porteurs de projet selon leur capital culturel est aussi le reflet de l'interventionnisme gradué des accompagnants en fonction de la capacité d'autonomie de leur vis-à-vis. Tous les accompagnés d'A.L.E.X.I.S. louent la disponibilité de leur conseiller pour répondre à leurs interrogations et à leurs inquiétudes.

« Chaque fois que j'ai eu besoin de lui, on a toujours réussi à trouver un créneau horaire pour discuter notre projet » (Mario, Cas 19). M. Merdji confirme explicitement. *« Moi personnellement je n'ai rien vu qui n'allait pas chez A.L.E.X.I.S., chaque fois que j'y allais j'avais un rendez-vous, bien reçu, à chaque fois ils me montraient quelque chose de nouveau... j'avais confiance. Ils faisaient des recherches pour moi..... mais s'il manque quelque chose, c'est des gens qui font la comptabilité »* (Cas 22). Globalement, ces constatations suggèrent que **l'accompagnement est perçu comme un facilitateur**. Ce rôle qui n'est pas spécifique aux publics issus de l'immigration, est certainement renforcé dans leur cas, notamment du fait des discriminations qu'ils pourraient percevoir. Il est, en effet, notable de relever que tous les porteurs de projet accompagnés que nous avons interviewés avaient obtenu le crédit bancaire qu'ils ont sollicité. Selon eux, A.L.E.X.I.S.

les a rassurés et leur a donné crédibilité. Nous avons rencontré les Mario (Cas 19) à la veille de leur rendez vous avec leur banquier à l'issue d'un entretien avec leur Chargé de mission au cours duquel ils avaient peaufiné le dossier à présenter. Leur inquiétude était perceptible, mais soulignait également le rôle qu'ils attribuaient à l'accompagnant.

« Demain, on va voir le banquier. On a une appréhension. C'est pour ça qu'on est venu voir Mr O. aujourd'hui. Il a vérifié avec nous notre dossier et nos chiffres. Selon lui, il n'y aura pas de problèmes. On verra bien. On lui fait confiance ».

Parfois, cette crédibilité que l'accompagnement génère va même très loin, au point d'étonner les chargés de mission eux-mêmes.

L'un d'eux qui avait accompagné un projet d'export de poulets élevés en France vers le Sénégal par containers était lui-même stupéfait du rendez-vous de son porteur de projet avec le banquier. Il nous confiait être très hésitant sur le projet car il n'avait aucune appréhension du marché et n'avait aucun moyen de vérifier l'étude de marché du porteur. Il s'était fié à ses chiffres et avait bati un plan de financement et un compte d'exploitation prévisionnel en fonction d'eux, validant implicitement l'étude de marché. Cette validation implicite et les perspectives financières ont tellement rassuré le banquier que, malgré les appréhensions du porteur de projet, il a accepté de financer le projet à hauteur du crédit sollicité et était même prêt à s'engager davantage en prenant une part dans le capital. Il semble ainsi avéré que le dispositif d'accompagnement générique crédibilise le projet et son porteur, notamment vis-à-vis des financeurs sollicités ou, comme l'illustre une enquête de 3CI, (2004) auprès de porteurs de projets issus de l'immigration sur l'Ile-de-France, qu'il soit un moyen pour le porteur de projet de faire face aux discriminations qu'il perçoit. Le cas de A. Dahha (N°12) qui n'a pas bénéficié d'accompagnement, en est une illustration paradoxale. Créateur d'une entreprise de Gros-Œuvre et de travaux d'étanchéité pour l'Industrie, il a très vite ressenti le besoin de s'entourer de cadres en retraite et même de son ancien employeur afin qu'ils l'accompagnent lors de ses premiers contacts en clientèle et lui servent ainsi de caution de crédibilité. Il percevait un risque de discriminations en clientèle et s'est donc doté d'un dispositif original de contournement

de celles-ci⁶. Dans un contexte beaucoup plus communautariste que le contexte français, le contexte australien, Dennis FOLEY (2000, p. 9) soutient que le recours délibéré des entrepreneurs aborigènes à des expert-comptables non indigènes obéit à la même logique. Cet exemple et les témoignages précédents tendent à suggérer que **les discriminations perçues affectent le projet** et corollairement que l'accompagnant doit y être attentif pour aider le porteur à conduire son projet. Le cas de A. Dahha (12) étant très particulier, si nos conclusions sont vraies, les porteurs non accompagnés et n'ayant pas son initiative, devraient avoir une perception beaucoup plus marquée des discriminations et devraient connaître des altérations de leur projet beaucoup plus marquées. C'est ce que nous allons tenter de vérifier en procédant à une analyse comparative et critique des discours de porteurs accompagnés et de porteurs non accompagnés.

Le discours des porteurs de projet et entrepreneurs issus de l'immigration n'ayant pas fait l'objet d'un accompagnement est sensiblement **plus marqué par la perception de difficultés pour approcher les premiers clients et par la perception de discriminations** (Cas 3, Cas 5, Cas 8 et Cas 11 par exemple) même si par la suite, il y a dans leur discours un biais d'assimilation entrepreneuriale comme nous l'avons déjà évoqué. Le cas 8 est un des plus significatifs.

Le cas 8 : une expérience entrepreneuriale malheureuse suite à suspicion policière.

Français, né à Roubaix d'origine algérienne, il quitte le Nord pour créer son affaire sur Biarritz. *« A Roubaix, 80% des jeunes sont sans emploi.... Pour développer mon concept, il me fallait une population aisée. J'ai choisi Biarritz. J'ai ouvert début 1993 un magasin de 140m² avec un parking, bien situé et même un service « drive ». J'étais le 1^{er} Libre-service de fleurs sur la région »*. On notera que sa fierté du montage de cette affaire qu'il a dû abandonner contraste avec la suite de son récit.

« Il y a 6 mois, tout a basculé. J'emmerdais personne, je faisais mes affaires. Mais Bayonne-Biarritz, c'est trop petit. Au regard des gens, on est comme un grain ».

⁶ Il convient de mentionner que la crainte de jugements négatifs de la part des premiers clients et la nécessité pour l'entrepreneur de recourir à des dispositifs artificiels pour gagner sa crédibilité, n'est pas forcément propre aux immigrés. Comme le rapporte MOREAU (2004, p. 17), pour les entrepreneurs innovants, l'entrepreneuriat collectif est parfois une solution pour gagner en crédibilité et convaincre les clients. L'auteur rapporte le cas d'un créateur qui lui avouait *« avoir menti à ses premiers clients. Quand ces derniers l'interrogeaient sur la « solidité » de son entreprise, le créateur s'inventait un associé fictif. En effet, échaudé par des refus de clients qui n'étaient pas rassurés par un créateur solitaire, c'est la parade qu'il a trouvée. Lui et son double imaginaire ont permis à l'entreprise de remporter ses premiers contrats »*.

« J'ai dû fermer. On m'a suspecté de blanchiment d'argent. C'est un mauvais concours de circonstance . Le mari d'une de mes employées (française de quartier dit sensible) avait été inculpé et incarcéré pour détention et trafic de cannabis. Il a été libéré mais était resté sous surveillance. Un jour, il m'a rendu visite à la boutique. Et par la suite », selon lui, la police aurait fait un recoupement entre cette visite et les voyages réguliers qu'il effectuait aux Pays Bas pour s'approvisionner en fleurs. En plus, « il y a eu un dépôt de plainte anonyme. Et pour finir, on m'a mis en examen et j'ai fait 4 mois d'incarcération préventive. Et tous ceux qui étaient en relation avec moi, notamment les commerçants, ont été ennuyés ». Il évoque Abdel, un de ses amis qui comme lui, était venu de Roubaix pour créer une boutique de téléphonie sur Bayonne : « Juste avant de mourir de son accident de voiture, il a écrit une lettre aux administrations, aux impôts : « Arrêtez de nous harceler ! » ».

Ce cas extrêmes et quelques autres, non repris dans ces lignes, suggèrent que les entrepreneurs immigrés non accompagnés pourraient être plus facilement soumis à des pressions discriminatoires. Lorsque la discrimination n'est pas explicitement évoquée (Cas 1), le pessimisme de l'entrepreneur face aux systèmes d'aide et d'appui ou au système bancaire souligne la prégnance de la perception de discriminations et, en donnant naissance à un sentiment pessimiste, contraste alors avec l'optimisme dont font généralement preuve les entrepreneurs comme le soulignent la plupart des études (PALICH et BAGBY, 1995; BUSENITZ et BARNEY, 1997⁷; FONROUGE, 1999, pp. 285-288). Ces résultats suggèrent qu'en servant de facilitateur et de médiateur avec le droit commun, un organisme d'accompagnement tel qu'A.L.E.X.I.S. contribuerait à réduire les pressions discriminatoires de l'environnement parfois hostile à l'entrepreneur issu de l'immigration. Comme le postule la littérature spécialisée, l'appartenance à un réseau d'affaires joue le même rôle. Ainsi, aucun des trois interviewés membres du Réseau des Hommes d'Affaires Africains (Cas 27, 28, 29) ne s'est plaint de discriminations.

CONCLUSION

Nous avons pu observer une différenciation très nette dans le discours des praticiens selon que leur structure d'accompagnement était spécialisée sur le public immigré ou

⁷ L'étude de BUSENITZ et BARNEY (1997) est sans doute la plus percutante car les auteurs y soulignaient que les 124 entrepreneurs de firmes de 1,7 an constituant leur échantillon étaient significativement plus confiants dans leur estimation des maladies mortelles et autres causes de mortalité que les 95 managers d'entreprises de plus de 10.000 salariés utilisés comme population test. Ce résultat traduisait bien un optimisme global des entrepreneurs.

générique. En revanche, tous les discours examinés reflètent un biais de contraste, considérant implicitement que la création d'activité par le public issu de l'immigration et son accompagnement sont associés à des difficultés spécifiques. A l'opposé, le biais d'assimilation consistant pour l'individu « à *maximiser les ressemblances entre les membres d'une même catégorie* » est très marqué dans les discours des organismes spécialisés (GRDR, Collectif des Femmes de Louvain, IRFED) mais bien moins net dans le discours des structures génériques. Le biais d'assimilation ethnique est par contraste absent du discours des porteurs de projet interrogés qui privilégient, au contraire, un biais d'assimilation entrepreneuriale. L'absence de biais d'assimilation ethnique et l'absence de biais de contraste, révèlent que la partition sociale à laquelle les porteurs font référence est davantage d'ordre socio-économique ou territoriale qu'ethnique ce qui tend à remettre en cause les stéréotypes réduisant l'entrepreneuriat immigrée à *l'ethnic-business*.

Ces conclusions ne tiennent pas compte des attentes initiales de l'entrepreneur potentiel lorsqu'il s'engage en accompagnement. Elles étaient, en effet, fondées sur une analyse ex-post du discours des porteurs de projet. L'observation filmée et enregistrée de séances d'accompagnement serait un moyen d'approfondir les propositions de ce travail.

Références

- CHAUZAL-BOUTONNET C. (2002), *L'analyse du discours des dirigeants; le cas de l'alliance stratégique*, Thèse de Doctorat es Sciences de Gestion, (sous la direction du Pr François Blanc), Université d'Auvergne- Clermont 1.
- BIERNAT M., VESCIO T. (1993), Categorization and stereotyping: Effects of group context on memory and social judgment, *Journal of Experimental Social Psychology*, 29, p. 166-202.
- BUSENITZ L.W., BARNEY J.B. (1997), Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: biases and heuristics in strategic decision making, *Journal of Business Venturing*, 12, p. 9-30.
- FOLEY D. (2000), Succesfull Indigeneous Australian Entrepreneurs: Case study analysis, Aboriginal and Torres Straight Islander Studies Unit Research Report Series 4; University of Queensland, Brisbane (Australie).
- FONROUGE C. (1999), *De l'entrepreneur à l'entreprise : exploration de l'influence des facteurs individuels d'ordre cognitif sur la formation des stratégies des entreprises nouvellement créées*, Thèse de Doctorat de l'Université en Sciences de Gestion, Université Montesquieu-Bordeaux-IV..

LACASSAGNE M.F., SALES-WUILLEMIN E., CASTEL P., JEBRANE A. (2001), La catégorisation d'un exo-groupe à travers une tâche d'association de mots, *Papers on Social Representations*, Volume 10, *Peer Reviewed Online Journal*, www.swp.unilinz.ac.at/psr.htm (LACASSAGNE et alii, 2001).

LEVY-TADJINE T. (2004), L'entrepreneuriat immigré et son accompagnement en France, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, université du SUD-Toulon-Var, prix FNEGE 2004 de la meilleure thèse en entrepreneuriat ; téléchargeable sur www.adreg.net ou www.alexis.fr

MOREAU R. (2004), L'entrepreneuriat collectif: la formation des groupes de fondateurs des Entreprises de Nouvelles Technologies, communication au 3^{ème} congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat, Lyon, 31 Mars-1^{er} Avril 2004.

PALICH L.E., BAGBY D.R. (1995), Using cognitive theory to explain entrepreneurial risk-taking: challenging conventional wisdom, *Journal of Business Venturing*, 10, pp. 425-438.

TAJFEL H., BILLIG M.G., BUNDY R.P., FLAMENT C. (1971), Social categorization and intergroup behaviour, *European Journal of Social Psychology*, 1, p. 149-178.

TAJFEL H., SEIKH A.A., GARDNER R.C. (1964), Content of stereotypes and the inference of similarity between members of stereotyped groups, *Acta Psychologica*, 22, p. 191-201.

3CI (2004), *Favoriser l'initiative économique du public en difficulté issu de l'immigration en Ile de France*, Rapport réalisé pour le F.A.S.I.L.D., 3CI, Paris.

Thierry LEVY-TADJINE

Professeur- Associé à l'Université St Esprit de Kaslik (USEK, Liban)

Directeur du CIRAME (Centre de Recherches en Gestion de l'USEK)

Membre du Laboratoire ICI- Université de Bretagne Occidentale

BP 446, Jounieh, Liban

thierrylevy@usek.edu.lb; thierry.levy@univ-st-etienne.fr

Résumé :

Ce travail analyse et confronte les discours d'entrepreneurs immigrés et d'accompagnateurs afin d'identifier l'existence de distorsions cognitives pouvant supporter une inclinaison discriminatoire. Il apparaît notamment que le discours des professionnels de l'accompagnement est très différencié selon que leur structure d'accompagnement est spécialisée sur le public immigré ou générique. Le discours des porteurs de projet révèle que la partition sociale à laquelle ils font référence est davantage d'ordre socio-économique ou territoriale qu'ethnique ce qui tend à remettre en cause les stéréotypes réduisant l'entrepreneuriat immigrée à *l'ethnic-business*.

Abstract :

This chapter proposes a confrontation of migrant entrepreneurs and accompaniers' speeches. The objective was to identify cognitive distortions and discrimination's perception. Results show a strong differentiation following if the accompanying device is dedicated to migrants or is generic. The entrepreneurs *verbatim* show that ethnic assimilation bias is not relevant for them. At the opposite, entrepreneurial assimilation bias is pregnant. French migrant entrepreneurship cannot be restricted to *ethnic business*.